

## **5.1 ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств відіграє значну роль в економічному житті держави. Всі види зовнішньоекономічної діяльності обслуговуються та підтримуються фінансовим механізмом, який в свою чергу служить потужним інструментом провадження в цій сфері фінансової політики держави. Ефективний фінансовий механізм ЗЕД важливий не тільки для держави, а і для суб'єктів підприємницької діяльності. Він не лише створює позитивний імідж країни та допомагає поповнювати її валютні резерви, але в першу чергу дозволяє підприємствам більш раціонально використовувати свій економічний потенціал, отримувати доступ до нових технологій, завойовувати нові ринки збуту своєї продукції.

Інтегрування України у систему глобальних фінансів було закріплено рядом законодавчих актів. ВРУ 3 червня 1992 р. ухвалила Закон України “Про вступ України до МВФ, Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародної фінансової корпорації(МФК),” 3 вересня 1992р. Україна стала членом МВФ і МБРР. Із грудня 1992 НБУ надає МВФ зведені балансові звіти Національного та комерційних банків України, а також інформацію щодо валютних курсів. Із січня 93 р. Україна складає платіжний баланс (ПБ) та звітує перед МВФ.

Фінансовий механізм ЗЕД базується на принципах, що закладені “Хартією економічних прав і обов'язків держав”, прийнятою четвертою Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 році та Декларацією про встановлення нового економічного порядку.

Питання підвищення ефективності ЗЕД підприємств завжди знаходилися у центрі уваги вчених-економістів. Дані питання висвітлювались у багатьох наукових фундаментальних працях вітчизняних і закордонних економістів у галузі економічного та фінансового аналізу, фінансового менеджменту. В Україні зазначеними проблемами займаються такі фахівці, як В. Білий, В. Губенко, П. Зав'ялов, С. Зоріна, А. Кредісов, А. Лозенко, К. Рудий, Ф. Павленко, В.Л. Пластун, В. Щербак, А. Яковлев, М. Якубовський та інші.

Разом з тим необхідно відзначити, що в економічній літературі не достатньо досліджені аспекти фінансового забезпечення ЗЕД підприємств, а в Україні майже відсутні комплексні дослідження даного питання.

Розглянемо результати здійснення ЗЕД підприємствами Хмельницької області (таблиця 5.1).

Таблиця 5.1 - Структура зовнішньої торгівлі Хмельниччини за 2007-2011 р.р. [9].

Роки	Показник	Країни-партнери		
		СНД	Інші країни світу	Всього
Торгівля товарами, тис.дол. США				
2007	Експорт	189,2	147,5	336,7
	Імпорт	106,6	224,0	330,6
	Сальдо	82,6	-76,5	6,1
2008	Експорт	291,1	127,0	418,1
	Імпорт	162,6	382,0	544,6
	Сальдо	128,5	-255	<b>-126,5</b>
2009	Експорт	120393,8	125958,3	246352,1
	Імпорт	34507,6	241114,4	275622,0
	Сальдо	85886,2	-115156,1	<b>-29269,9</b>
2010	Експорт	156396,9	135103,2	291500,1
	Імпорт	139370,3	320076,9	459447,2
	Сальдо	17026,6	-184973,7	<b>-167947,1</b>
2011	Експорт	206564,0	187134,5	393698,5
	Імпорт	164950,7	389712,5	554663,2
	Сальдо	41613,3	-202578,0	<b>-160964,7</b>
Торгівля послугами, тис.дол. США				
2007	Експорт	842,3	13391,3	14233,6
	Імпорт	1244,8	5150,6	6395,4
	Сальдо	-402,5	8240,7	7838,2
2008	Експорт	7733,0	15937,1	23670,1
	Імпорт	901,6	9608,0	10509,6
	Сальдо	6831,4	6329,1	13160,5
2009	Експорт	5325,5	9846,2	15171,7
	Імпорт	1073,8	12923,5	13997,3
	Сальдо	4251,7	-3077,3	1174,4
2010	Експорт	7340,5	10598,8	17939,3
	Імпорт	1891,9	10141,0	12032,9
	Сальдо	5448,6	457,8	5906,4
2011	Експорт	16144,3	18011,0	34155,3
	Імпорт	3952,6	10273,3	14225,9
	Сальдо	12191,7	7737,7	19929,4

Негативне сальдо в структурі зовнішньої торгівлі Хмельниччини товарами протягом трьох останніх років засвідчує стійку тенденцію до переважання імпорту над експортом продукції. При чому, найбільша частка імпортованої продукції надходить до України з країн Європи, Азії, Америки.

У січні-серпні 2012 року сальдо по структурі зовнішньої торгівлі товарами становило –113812,3 тис.дол. США. Серед найбільших експортерів необхідно виділити Азербайджан, Казахстан, Молдову.

Найпотужнішими імпортерами слугують Китай, Саудівська Аравія, Туреччина, Нідерланди, Німеччина, Польща, та інші. Такий стан подій ще раз засвідчує необхідність створення такого фінансового механізму ЗЕД, який би підтримував економіку Хмельниччини та України в цілому.

### **Структура фінансового механізму**

До складу фінансового механізму, як відомо, включають фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення. Він являє собою систему форм і засобів дії фінансових методів та інструментів, які впливають на організацію, планування і стимулювання наявних фінансових ресурсів, що використовуються у ЗЕД країни. Крім того, фінансовий механізм ЗЕД також включає усі аспекти інвестиційної, посередницької та перерозподільної діяльності валютної системи в особі її інститутів. Тому, в якості складових до фінансових методів входять кредитування, інвестування, оподаткування, страхування, лізинг та інші їхні похідні.

Прямі іноземні інвестиції є дуже важливим засобом розвитку підприємств. Відповідно до чинного законодавства України, до них відносять цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в діяльність українських підприємств з метою отримання певної вигоди. Це можуть бути безпосередньо грошові кошти, рухоме чи нерухоме майно, цінні папери, права інтелектуальної власності, права на здійснення господарської діяльності та інші.

За останній період відмічається певне пожвавлення надходження іноземних інвестицій в Хмельницький регіон (рисунок 1), хоча їх рівень на душу населення порівняно з країнами заходу ще дуже низький (за інформацією на 1 квітня 2012 року він становив всього 148,3 дол. США на одного жителя Хмельниччини)].

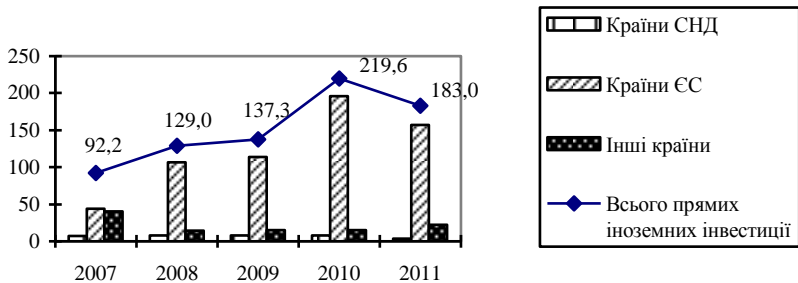


Рисунок 5.1 - Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в Хмельницький регіон, млн. дол. США<sup>1</sup>[6]

<sup>1</sup> - Дані наведено наростаючим підсумком з початку інвестування.

В економіку Хмельниччини інвестують представники 40 країн світу. Як видно з таблиці 2, здебільшого країнами надходження іноземних інвестицій є офшорні зони, тобто це переважно кошти, що мають українське походження.

До “інших країн” у таблиці віднесено Австрію, Іспанію, Молдову, Естонію, Бельгію, Італію, Сент-Кітс і Невіс, Туреччину. Обсяги прямих інвестицій цих країн мають порівняно незначну питому вагу в загальному їх обсязі.

Станом на 31.12.2011 року, тенденція залишилась подібною до попередніх періодів: найбільшу питому вагу в загальній структурі мають обсяги інвестицій з Нідерландів (120,9 млн. дол. США та 63,8 %), потім слідує Кіпр (16,4 млн. дол. США та 8,7 % в загальній структурі), Віргінські острови (Британські) із обсягом інвестицій у 8,9 млн. дол. США (4,7 %), Польща (7,8 млн. дол. США та 4,1 %), Велика Британія та Німеччина з однаковим розміром інвестицій (по 7,4 млн. дол. США), та інші країни.

Про наявність прямих іноземних інвестицій протягом січня-березня 2012 року звітувало 217 підприємств області, які представляють всі міста обласного значення та 19 районів.

Таблиця 5.2 - Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Хмельницьку область за країнами [6]

	Обсяги прямих інвестицій (млн. дол. США) на 01.01 відповідного року				
	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	92,2	129,0	137,3	219,7	183,5
у тому числі					
Нідерланди	17,3	23,6	22,0	101,1	122,4
Кіпр	6,3	58,7	64,0	65,5	12,9
Віргінські острови	8,2	8,4	9,0	9,0	8,9
Польща	7,1	5,2	6,3	7,0	7,2
Велика Британія	3,6	5,3	5,1	5,2	5,8
Німеччина	5,4	6,4	6,5	7,5	6,9
Російська Федерація	6,4	7,2	7,7	6,9	2,6
США	3,4	3,4	3,3	3,3	2,2
Ізраїль	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1
Швеція	1,2	1,8	3,1	-	-
Чеська Республіка	1,6	1,9	1,9	2,0	1,8
Франція	1,0	1,4	1,4	1,2	-
Ліхтенштейн	25,6	-	-	-	-
Інші країни	3,1	2,8	4,9	4,4	10,7

Провідні місця за обсягами прямих іноземних інвестицій посіли Кам'янець-Подільський район (117,7 млн. дол. США), м. Хмельницький (29,5 млн. дол. США), м. Кам'янець-Подільський (12,4 млн. дол. США), Красилівський (7,0 млн. дол. США) та Хмельницький (6,6 млн. дол. США) райони. До зазначених регіонів спрямовано 88,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 1 квітня 2012 року становив 235,8 млн. дол. США.

Негативно на залучення капіталу від нерезидентів в область впливають постійні валютні коливання (часто не на користь інвесторів), як було у 2008 та 2010 роках. Тоді на курсовій різниці вкладники втратили 10,17 та 5,75 млн. дол. США відповідно.

До того ж сфери вкладення іноземних інвестицій поки що не відповідають необхідності розвитку найперспективніших галузей нашої країни (таблиця 5.3).

Таблиця 5.3 – Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності [6;8]

Галузь	Освоєно (використано) інвестицій в основний капітал, тис.грн.				
	2007	2008	2009	2010	2011
Усього	3134664	4848965	3471374	3246596	4512266
Сільське господарство	346178	1222182	325744	474816	816084
Промисловість	998629	1560937	1863176	1352284	2059608
Будівництво	70764	79614	40786	24174	37219
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів, тощо	278359	360128	167994	139449	219973
Діяльність готелів та ресторанів	38469	-	27569	9832	27575
Діяльність транспорту та зв'язку	503255	293996	153119	188205	177181
Фінансова діяльність	35283	34678	21029	27750	18945
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг	742557	1051781	748414	884092	965611
Державне управління	20632	41661	33360	31736	49692
Освіта	29129	75962	27594	40872	47150
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	34989	67777	37156	46041	53279
Інші види діяльності	36420	60249	25433	27345	39949

У 2011р. пріоритетними напрямками інвестування були:

- 1) промисловість, у розвиток якої вкладено 45,6% загальнообласного обсягу інвестицій в основний капітал;
- 2) сфера операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – відповідно 21,4%,
- 3) сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 18,1%.

На рисунку 5.2 подано структуру капітальних інвестицій за видами економічної діяльності протягом січня-березня 2012 року.



Рисунок 5.2 – Структура капітальних інвестицій Хмельниччини за видами економічної діяльності протягом січня – березня 2012 року[6;20]

Що стосується промисловості, то в даному періоді 18 % склали капітальні інвестиції у переробну галузь; 3,5 % склали вкладення у виробництво та розподілення електроенергії, газу та води; та тільки 0,3 % у добувну промисловість.

Необхідно підкреслити, що частка капітальних інвестицій, що здійснюються за рахунок коштів інвесторів зменшується з кожним роком (рисунок 5.3).

В світовій економіці вже давно сформувались міжнародні ринки позичкових ресурсів, які включають великі національні, наприклад такі як лондонський, нью-йоркський, а також ринки єврокапіталів та євровалют. На цих ринках головну роль відіграють міжнародні банківські консорціуми.

Інтегрування України у систему глобальних фінансів було закріплено рядом законодавчих актів. ВРУ 3 червня 1992 р. ухвалила Закон України “Про вступ України до МВФ, Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародної фінансової корпорації(МФК),” . 3 вересня 1992р. Україна стала членом МВФ і МБРР. Із грудня 1992 НБУ надає МВФ зведені балансові звіти Національного та комерційних банків України, а також інформацію щодо валютних курсів.

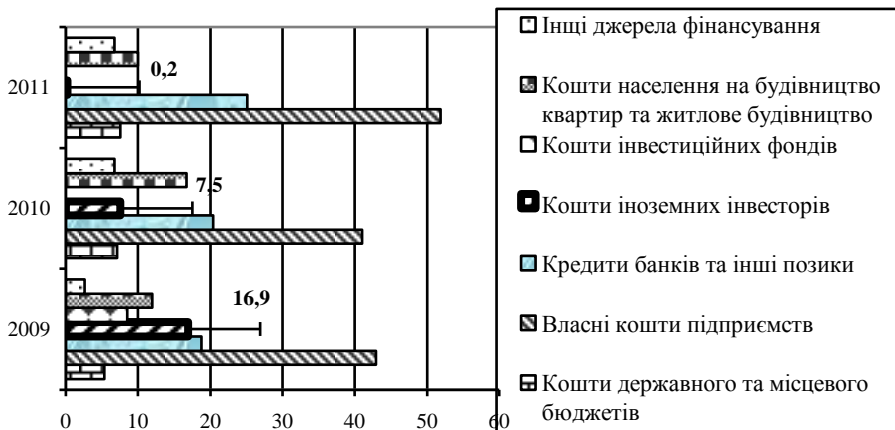


Рисунок 5.3 – Структура капітальних інвестицій за джерелами фінансування, %[9]

Із січня 1993 р. Україна складає платіжний баланс (ПБ) та звітує перед МВФ.

### Традиційні та нетрадиційні методи фінансування зовнішньоекономічної діяльності.

В загальному вигляді основні способи фінансування зовнішньоекономічної діяльності можна зобразити у вигляді таблиці 5.4.

Одним із основних фінансових методів, як вже зазначалось, вважають кредитування. Його роль, при зростанні цін на товари, та впливу низки інших факторів, важлива як для імпортерів, так і для експортерів продукції.

В світовій практиці існує класифікація кредитів за наступними ознаками:

1. По джерелах кредити розрізняють: внутрішні, зовнішні;
2. По видах кредити діляться на: товарні (надаються в основному експортерами своїм покупцям) та валютні (що надаються банками у валютній формі).
3. По строках кредити підрозділяються на: короткострокові, середньострокові, довгострокові.

Таблиця 5.4 – Основні способи фінансування зовнішньоекономічної діяльності

Види фінансування (за строками)	Традиційні методи фінансування	Нетрадиційні методи фінансування
Короткострокове	<ul style="list-style-type: none"> <li>- незабезпечений овердрафт у національній або іноземній валюті;</li> <li>- аванси під інкасо;</li> <li>- врахування бо купівля векселів/чеків банком;</li> <li>- акцептні кредитні лінії;</li> <li>- аванси покупця</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- експортний факторинг;</li> <li>- кредити експортних посередників;</li> <li>- фінансування через комісійні фірми</li> </ul>
Середньострокове	<ul style="list-style-type: none"> <li>- позика в національній валюті;</li> <li>- позика в іноземній валюті;</li> <li>- кредит спеціальної державної установи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- фортфейтинг;</li> <li>- лізинг;</li> <li>- міжнародні кредитні союзи;</li> <li>- зустрічна торгівля</li> </ul>
Довгострокове	<ul style="list-style-type: none"> <li>- випуск єврооблігацій;</li> <li>- кредит покупцю;</li> <li>- проектне фінансування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- випуск акцій</li> </ul>

4. З точки зору забезпечення розрізняють: забезпеченні кредити, балансові кредити

5. По валюті займу розрізняють:

- кредити, що надаються в валюті країни позичальника;
- кредити, що надаються у валюті країни кредитора;
- кредити, що надаються у валюті третьої країни;
- кредити, що надаються у міжнародній грошовій одиниці.

6. За умовами реалізації кредити підрозділяють на: наявні (сума кредиту зараховується на рахунок кредитора) та акцептні.

7. По кредиторах розрізняють:

- урядові кредити;

- кредити, що надаються міжнародними валютно-фінансовими організаціями;
- приватні кредити[16, с.185-186].

Серед інших, при здійсненні експортно-імпортних операцій в Україні, пов'язаних з кредитом, зустрічаються такі їх види:

1. Кредит в гривнях для закупки товару в Україні та продажу за кордоном.
2. Кредит в гривнях, конверсія його в валюту, для закупки товару за кордоном та продажу в Україні за гривні.
3. Кредит в валюті, для закупки товару за кордоном та продажу в Україні за гривні.
4. Кредит в гривнях для закупки товару в Україні, бартер з інофірмою, продаж в Україні за гривні.

### 3. Фірмові (комерційні) кредити

Джерелами отримання кредиту, як засвідчує світова практика, є наступні:

1. Брокерські та комісійні фірми.

Кредити, як правило надаються під товари. Ці фірми використовують банківські кредити, тому їх кредити дорожче ніж у банку. До послуг брокерів вдаються тоді, коли отримання кредиту в своїй країні обходиться дорожче, коли ринок є мало відомим або реалізація товару потребує особливої специфіки.

2. Банківські установи.

Сектор банківських організацій в Україні є надзвичайно розвиненим. Визначимо серед інших найбільш пріоритетні для співпраці банківські установи України за кількома параметрами.

Таблиця 5.5 - Офіційний рейтинг банків України за розміром кредитно-інвестиційного портфелю на листопад 2012 року [25]

Назва банку	Логотип	Кредитно-інвестиційний портфель (КІП), млн. грн.	Активи (А), млн.грн.	Ранг показника	
				КІП	А
Приватбанк		118 726.81	169 570.41	1	1
Ощадбанк		69 759.57	84 900.50	2	2
Промінвестбанк		34 283.57	41 861.85	3	3

Кінець таблиці 5.5

ВТБ		25 218.60	33 019.71	4	5
Укрсоцбанк		24 728.38	40 692.21	5	4
ПУМБ		21 792.62	31 049.88	6	7
СБЕРБАНК РОССИИ		21 034.86	24 952.19	7	9
Альфа-Банк		19 006.47	28 032.62	8	8
Дельта Банк		19 321.44	31 325.05	9	6
Финансы и Кредит		16 823.16	22 601.68	10	10

Якщо в роботі Зовнішньоекономічного банку широко застосовується довгострокове валютне кредитування під гарантію міністерств та відомств, то в практиці комерційних банків переважає короткострокове кредитування. При вирішенні питання про надання валютного кредиту вповноважені банки розглядають ціль отримання кредиту, характеристику товару, що закупляється та можливість його реалізації в межах країни, а також економічний ефект від використання товарів, що закуповуються за рахунок кредиту, джерела фінансування в національній валюті та джерела погашення кредиту в іноземній валюті.

Всередині нашої країни кредитування ЗЕД здійснюється банками, небанківськими установами, а також державними організаціями. Укрексімбанк застосовує довгострокове валютне кредитування під гарантію міністерств і відомств. В той же час експерти Світового банку наголошують на неефективному використанні ресурсів і можливості Укрексім банку, який останнім часом з провідної установи у галузі зовнішньоекономічної діяльності перетворився у роздрібний комерційний банк. Переважна частина його ресурсів (~60%) і прибутків (~68%) одержуються за рахунок роздрібного бізнесу. Комерційні банки налаштовані переважно на короткострокові позики.

Кредитування зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на умовах, закладених у кредитних угодах. Вирішуючи питання надання валютних кредитів банки приділяють увагу цілі отримання кредиту, характеристики товару, можливого економічному ефекту від його використання, платоспроможності позичальника та ін.

Заборгованість підприємств області за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (боргові інструменти) перед прямими інвесторами на 1 січня 2012р. становила 45,4 млн.дол. Найбільші обсяги зобов'язань за борговими інструментами перед прямими інвесторами з Польщі (17,7 млн.дол.), Нідерландів (9,3 млн.дол.), Австрії (7,1 млн.дол.).

Оскільки при проведенні зовнішньоекономічних операцій (особливо торговельних) зростають ризики, передбачається страхування кредитних відносин та розширення сфери банківських гарантій. Останні можуть бути у вигляді гарантії платежу експортеру, гарантії виконання договірних зобов'язань, гарантії поставок, гарантії авансового платежу і та інші.

Фінансовий ризик при кредитуванні у зовнішній торгівлі може бути мінімізованим за допомогою специфічних методів кредитування, наприклад, рамбурсного кредиту. В основі останнього закладено акцепт векселів експортера банком третьої країни з наступним переводом визначеної суми векселя імпортером банку- акцептанту. Більшість інших видів ризику можна ілімінувати використовуючи методи страхування, які у часі повинні випереджати появу ризику.

Кредитні ризики пов'язані не лише з погіршенням фінансового положення позичальника, а також з погіршенням економічної кон'юнктури, змінами законодавства, політичними подіями. Тому держава заохочує зовнішньоекономічну експансію за допомогою податкових та митних пільг, субсидій, кредитів, боніфікації (субсидуванні процентних ставок, тобто відшкодування банкам а рахунок держбюджета різниці між ринковими та пільговими ставками за експортними кредитами). Державні гарантії за короткостроковими експортними кредитами перетворюють трати експортерів у першокласні цінні папери.

Система оподаткування ЗЕД за рахунок пільг певним чином стимулює експортну діяльність українських підприємств. Пільги в основному стосуються норм амортизації та мають вигляд:

– норм прискореної амортизації основних виробничих фондів, що використовуються для виробництва експортних товарів;

- пільгових норм амортизації основних фондів, створених за рахунок нових інвестицій, що використовуються для виробництва експортних товарів;

- норм амортизації на імпортне обладнання, яке використовується для виробництва експортних товарів, не менше ніж ті, що встановлені в країні походження такого обладнання.

Згідно з законодавством для отримання цих пільг необхідні наступні умови:

- експорт перевищує імпорт за фінансовий рік;

- обсяг експорту становить не менше 5% від загального обсягу реалізації;

- стабільна реалізація наукоємних товарів, у яких частка доданої вартості становить не менше 30%. [8]

Отже, виходячи з цих умов не так вже багато наших підприємств можуть скористатись переліченими пільгами.

Особливе місце серед комерційних ризиків займають валютні ризики – загроза валютних втрат в результаті зміни курсу валюти займу по відношенню до валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторгівельної угоди та здійсненням платежу за нею. В міжнародній практиці використовуються такі форми страхування валютних ризиків :

- односторонні дії одного з контрагентів;

- операції страхових компаній та банків;

- домовленість між учасниками угоди.

Частіше всього використовуються захисні “обмовки”, які входять до складу угод та контрактів і передбачають можливість їх перегляду в процесі виконання для страхування валютних та інших ризиків. Валютні “обмовки” - це умови в міжнародному торговельному або кредитному договорі, які зумовлюють перегляд суми платежу пропорційно зміні курсу валюти з ціллю страхування контрагентів від ризику знецінення валюти. Валюта платежу ставиться при цьому в залежність від валюти ”обмовки”. В умовах нестабільності валютних курсів використовують мультивалютні ”обмовки”, тобто сума платежу перераховується у відповідності зі зміною співвідношення між курсом валюти платежу та середньозваженим курсом обраного валютного кошика.

Для страхування від інфляційного ризику використовується товарно-цінова обмовка. До таких обмовок відносяться обмовки про змінні ціни та індексація.

## Лізинг

Під лізингом розуміють специфічну форму оренди, пов'язану із кредитуванням майна. Лізингові операції дозволяють фірмам набувати обладнання не роблячи капіталовкладень і не змінюючи баланс. Їх відмінною рисою є те, що після закінчення строку лізингової угоди і сплати усієї обумовленої суми об'єкт лізингу передається у власність лізингоотримувачу або викуповується ним за залишковою вартістю.

Відрізняється лізинг від кредиту порівняно більшою захищеністю кредитора, оскільки лізингодавець зберігає право власності на об'єкт лізингу до повної його оплати. Для лізингоотримувача вигідність лізингу полягає у можливості без сплати авансу отримати обладнання чи транспортні засоби і почати їх використовувати.

Як буде нами буде не однократно зазначатись, лізинговий ринок в Україні тільки нарощує оберти, але не можна його назвати абсолютно не сформованим, з огляду на рейтинг компаній-членів Асоціації "Українське Об'єднання Лізингодавців" відповідно до розміру лізингового портфелю станом на 30 вересня 2012 р.(таблиця 5.6)[21].

Таблиця 5.6 – Рейтинг лізингових компаній станом на 30 вересня 2012 року

№	Назва лізингової компанії	Лізинговий портфель, млн. грн.
1	ВТБ Лізинг Україна	3 632,610
2	Райффайзен Лізинг Аваль	2 081,873
3	УніКредит Лізинг	1 593,624
4	ІНГ Лізинг Україна	1 400,500
5	ОТП Лізинг	946,819
6	Порше Лізинг Україна	515,513
7	Хюпо Альпе-Адрія-Лізинг	512,120
8	ALD Automotive/Перша лізингова компанія	417,030
9	Український Лізинговий Фонд	349,000
10	Євро Лізинг	344,244
11	VAB Лізинг	314,800
12	Сканія Кредит Україна	288,000
13	Ілта	248,972
14	AVIS Україна	208,000
15	СГ Еквіпмент Лізинг Україна	127,000

Даний перелік закриває 20-та позиція ВФС Україна із лізинговим портфелем у 26,500 млн. грн.

Від практичних аспектів розвитку лізингу перейдемо до дослідження сутності видових характеристик.

Існує два основних види лізингу - оперативний і фінансовий [13, 16 с. 201].

Перший, *оперативний лізинг* передбачає здачу предмета оренди на період, менший за повний термін його амортизації.

В якості предметів такого виду лізингу можна виділити автомобілі, персональні комп'ютери, копіювальне обладнання, побутову техніку, тощо. Орендні платежі при цьому лише частково компенсують початкову вартість об'єкта оренди. Після закінчення терміну лізингового договору об'єкт повторно здається в оренду, можливо іншому орендарю.

Для *фінансового лізингу* характерний середньо- та довгостроковий характер договору, амортизація повної чи більшої частини об'єкта. Згідно статті 4 Закону України "Про лізинг" фінансовий лізинг визначається як договір лізингу, в результаті підписання якого лізингоодержувач за своїм замовленням отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на період, не менше того, протягом якого амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день підписання договору. Після закінчення строку дії контракту орендар за власним бажанням може повернути об'єкт оренди орендодавцю, або придбати його за залишковою вартістю [13].

В світовій практиці використовуються такі підвиди фінансового лізингу:

*Лізинг "стандарт"*. Даний вид передбачає, що виробник продукції передає обладнання лізинговій компанії, яка в свою чергу, здає його в оренду споживачу. Між споживачем обладнання та виробником не існує ніяких правових відносин, однак за окремою угодою виробник може здійснювати обслуговування обладнання. Лізингові компанії, в свою чергу, в питання про технічне обслуговування не втручаються.

*Лізинг "ліз – бек"*. Сутність цієї операції полягає в тому, що власник обладнання продає його лізинговій компанії та одночасно бере його в оренду. Цей вид лізингу використовується в тому випадку, коли власник зіштовхнувся з нестачею коштів і тим самим розраховує виправити своє фінансове становище [16, с. 200].

*Лізинг "постачальнику"*. В даному випадку продавець обладнання (як і при "ліз-бек") стає орендарем, однак орендоване

обладнання використовується іншими орендарями, яких він повинен знайти і здати їм обладнання у суборенду.

*“Мокрий лізинг”*. Цей різновид лізингу передбачає додаткові послуги лізингодавця лізингоотримувачу. Лізингодавець здійснює утримання обладнання, ремонт, страхування, інколи управління виробництвом.

*“Чистий лізинг”*. Всі обов’язки, пов’язані з експлуатацією обладнання, виконує лізингоотримувач. Він сплачує податки, здійснює страхування та несе всі витрати, пов’язані з використанням обладнання. Лізингоотримувач зобов’язаний утримувати обладнання в робочому стані, обслуговувати його та після закінчення строку лізингу повернути його лізингодавцю в доброму стані з урахуванням нормального зносу. Лізингодавець не відповідає за дії, пов’язані з використанням лізингоотримувачем майна.

*Лізинг з повним обслуговуванням* подібний до “мокрого лізингу”, однак, угода передбачає виконання лізингодавцем деяких додаткових послуг. Наприклад, лізингодавець проводить дослідження, що передують придбанню обладнання, здійснює постановку необхідних сировинних матеріалів для роботи даного обладнання, надає кваліфікованих спеціалістів для роботи з обладнанням та надає деякі інші послуги.

*Оновлений лізинг*. Характерним для цієї форми є те, що відбувається періодична заміна раніше зданого в лізинг обладнання більш сучасним. Ця модель досить розповсюджена у випадку лізингу ЕОМ.

*Вендор-лізинг*. У цьому випадку в ролі лізингової компанії виступає асоціація фірм-виробників спільно з лізинговою компанією чи банком. Ця модель використовується при просуванні на ринок особливо дорогого обладнання. При цьому виробник бере на себе пошук партнерів та технічне обслуговування обладнання об’єкту лізингу, а лізингова компанія – організаційну розробку проектів, вирішення адміністративних питань, надання консультаційних послуг.

Процес становлення лізингу в Україні знаходиться на початковій стадії, але останнім часом починає набирати обертів.

Для відслідковування тенденцій розвитку ринку лізингу в Україні, звернемось до інформації, наданої спільними дослідженнями Нацкомфінпослуг та Асоціацією лізингодавців України [21]. За їх інформацією, при порівнянні 3 кварталу 2012 та 2011 року, кількість та вартість укладених договорів дещо знизилась (рисунок 5.4).

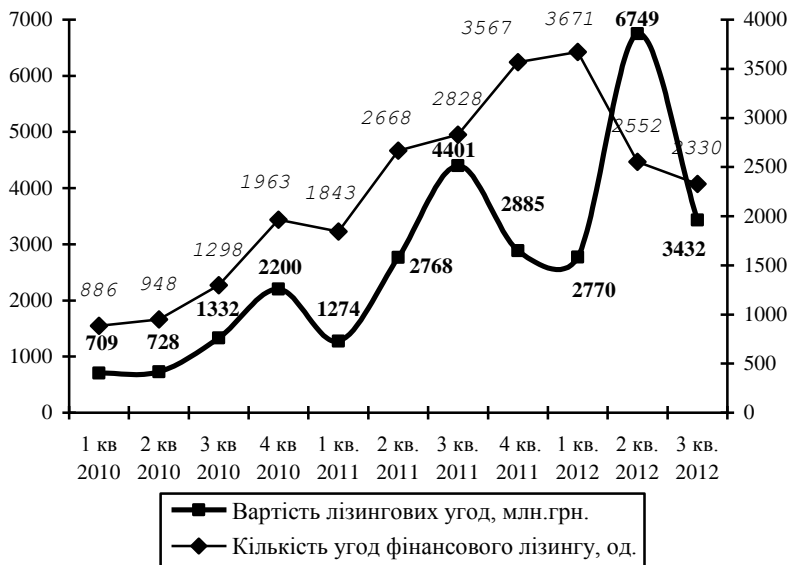


Рисунок 5.4 – Кількість і вартість укладених договорів фінансового лізингу поквартально за 2010 - 2012 рр.[21]

В той же час, спостерігалась цікава тенденція у 2 кварталі 2012 року, коли вартість угод фінансового лізингу суттєво зросла, а кількість навпаки значно зменшилась. Це свідчить про збільшення «вартості» укладених договорів.

Порівняння даних періодів також показало, що однозначно лідируючу позицію серед галузей, в яких частіше всього укладають угоди фінансового лізингу займає транспорт (59,88% всіх угод у 3 кварталі 2012 року), далі слідує сільське господарство – 18,85% (рисунок 5).

Виходячи з того, що основними укладачами договорів лізингу є транспортні підприємства, то і серед видів обладнання переважає транспортне. В 3 кварталі 2012 року в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року відбулось зменшення питомої ваги техніки сільськогосподарського призначення, що надається в лізинг на 0,07 %. Комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання, навпаки, більше надавалася в лізинг на 0,89 % (рисунок 5.6).

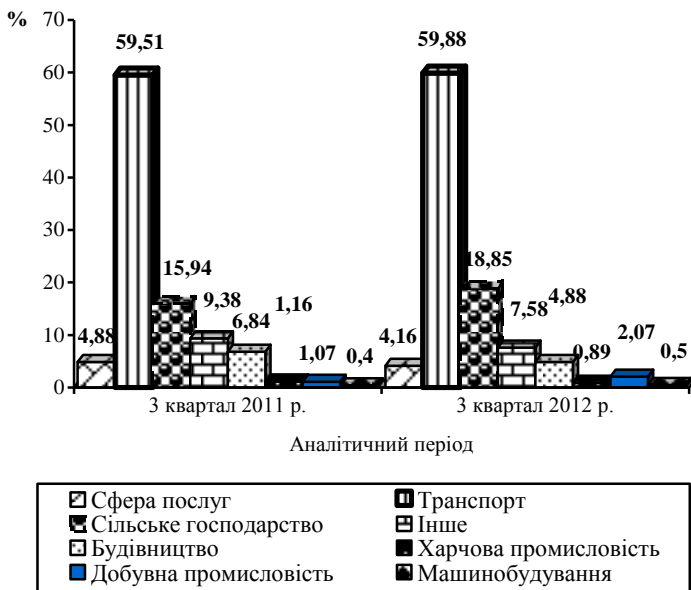
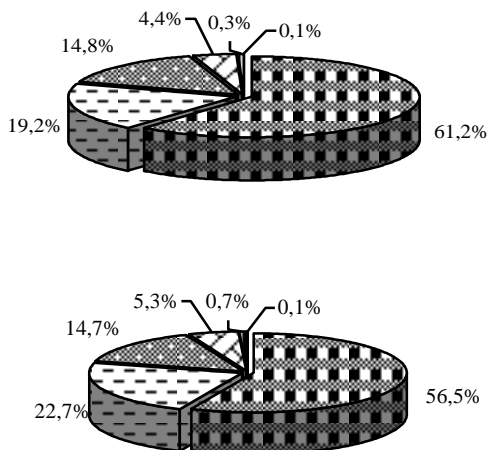


Рисунок 5.5 - Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за галузями, на кінець періоду [21]

Підкреслимо, що на кінець звітного періоду у порівнянні з 2011 роком спостерігається збільшення питомої ваги договорів строком дії від 5 до 10 та більше 10 років та зменшення частки угод, що уклалися на строк від 2 до 5 років [21].

Основними джерелами фінансування лізингових операцій в поточному періоді були позичкові кошти, в тому числі банківські кредити (84,24%), при цьому їх питома вага значно зменшилася у порівнянні з минулим роком, а питома вага власних коштів лізингових компаній у порівнянні з минулим роком збільшилася і становить 15,75% [21].

Лізинг вважається зовнішньо-економічним у тому випадку, якщо лізингова компанія і орендатор, лізингова компанія і постачальник чи всі три учасники операції знаходяться в різних країнах.



■	Транспорт
□	Інше
▨	Техніка, машини та устаткування
▩	Комп'ютерне та телекомунікаційне обладнання
▧	Друкарське та поліграфічне обладнання
■	Торгівельне та банківське обладнання

Рисунок 5.6 – Вартісний розподіл обладнання за видами обладнання у 3 кварталі 2011 року (верхній сектор) та 3 кварталі 2012 року (нижній сектор)

Узагальнений вигляд зв'язків між суб'єктами зовнішньоекономічного лізингу наведений на рисунку 5.7.

Серед видів зовнішньо-економічного лізингу існує:

- прямиї лізинг;

- непрямий іноземний лізинг (транзитний).

*Прямий лізинг* - орендна угода між юридичними особами різних країн.

Особливістю *непрямого іноземного лізинг* (транзитного) є те, що і орендатор і орендодавець є юридичними особами однієї країни, однак капітал останнього частково належить іноземним фірмам, або орендодавцем виступає дочірня компанія іноземної ТНК.

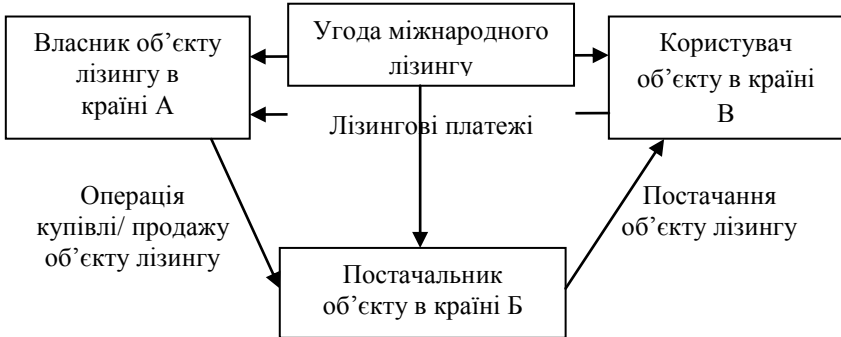


Рисунок 5.7 – Узагальнений вигляд зв'язків суб'єктів зовнішньо-економічного лізингу

Прямий лізинг ділиться на експортний та імпорتنний. В останні роки деякі західні економісти до міжнародного лізингу відносять тільки прямий лізинг, а операцію по непрямому лізингу відносять до угод в середині країни.

Розглянемо їх характеристику.

При експортній лізинговій операції лізингодавець купує предмет оренди в національній фірмі і надає в найм іноземному лізингодержувачу як показано на рисунку 5.8.

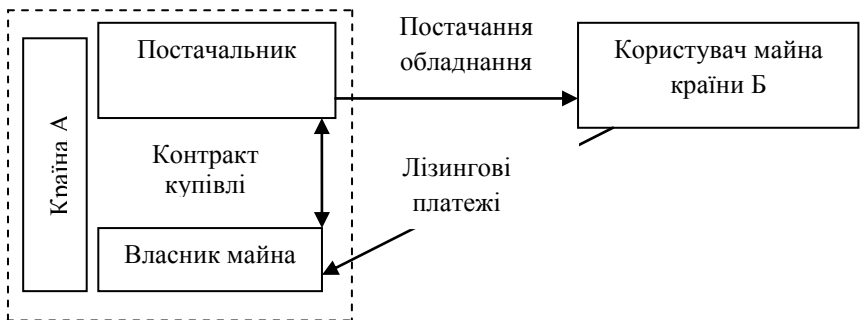


Рисунок 5.8 - Узагальнений вигляд зв'язків суб'єктів при експортній лізинговій операції [16, с. 204]

При імпорتنій лізинговій операції лізингодавець купує предмет оренди в іноземній фірмі і надає його вітчизняному лізингоодержувачу (рисунок 5.9).

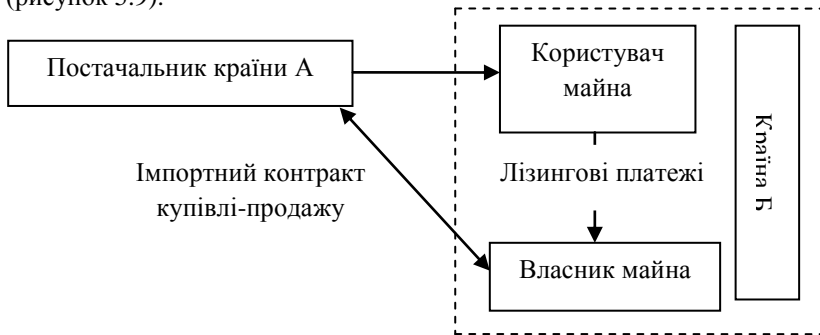


Рисунок 5.9 - Узагальнений вигляд зв'язків суб'єктів при імпорتنій лізинговій операції [16, с. 205]

В продовження класифікації видів лізингу зазначимо, що виділяють також залежно від форми лізингових платежів:

- грошовий лізинг — передбачає, що всі платежі здійснюються у грошовій формі;
- компенсаційний лізинг — передбачає платежі у формі поставки товарів, що виробляються на орендованому обладнанні, або у формі надання зустрічних послуг;
- змішаний лізинг — базується на поєднанні грошових та компенсаційних платежів.

У свою чергу, лізингові платежі поділяються на види залежно від таких обставин:

- 1) методів нарахування:
  - фіксовані ставки — встановлюються в грошовому, натуральному вигляді, або змішаній формі;
  - пайові платежі — розраховуються як частка від обсягу реалізованої продукції, виробленої на орендованому обладнанні, шляхом участі в прибутках або валовому доході лізингоодержувача та інше;
  - сукупні платежі — це сума всіх лізингових платежів за весь період лізингу плюс плата за викуп орендованого майна у власність після закінчення строку угоди;
  - платежі як процент від вартості об'єкта лізингу;
- 2) способу сплати:

- лінійні — сплачуються пропорційно рівними частками;
- прогресивні — незначні внески, які встановлюються в початковий період контракту і які поступово збільшуються в міру освоєння устаткування і розширення обсягу виробництва продукції;
- дегресивні — виплати, що поступово знижуються; більшою мірою застосовуються при прискорених платежах на початковому етапі лізингу;
- сезонні — застосовуються в сільському господарстві і в переробних галузях із сезонним характером процесу виробництва, де можливості оплати значно поліпшуються після збору врожаю;

### 3) періодичності сплати:

- одноразові платежі — здійснюються після поставки об'єкта лізингу та підписання сторонами Акту приймання устаткування;
- періодичні — щомісячні, щоквартальні, щорічні платежі [16, с.202-204].

Згідно з п. 2 ст. 16 Закону України “Про лізинг” лізингові платежі включають:

- суму, що відшкодовує частину вартості об'єкта лізингу, яка амортизується за термін, протягом якого вноситься платіж;
- суму, яка сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна;
- платіж як винагорода лізингодавцеві за одержане в лізинг майно;
- відшкодування страхових платежів, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

При міжнародному лізингу в розмір лізингових платежів має також включатися вартість митних платежів.

За результатами аналізу вартісного розподілу лізингових платежів лізингодавців України (рисунок 10), можемо зробити наступні висновки.

Найбільшим структурним елементом є сума відшкодування вартості предмета лізингу, а найменшим – так звані інші витрати лізингодавця, передбачені умовами договору лізингу. Причому, остання група витрат протягом аналізованого періоду зросла на 3,6%.

Спостерігається незначне зменшення компенсації відсотків за кредит – на 1,2 % та безпосередньо суми відшкодувань вартості предмету лізингу – на 2,09%. Ці відхилення не засвідчують суттєвих зрушень у тенденціях розвитку лізингового ринку.



Рисунок 5.10 – Розподіл лізингових платежів українських лізингодавців [21]

Розглянемо спрощену схему розрахунку лізингових платежів для підприємства.

Нехай договір фінансового лізингу був укладений на 5 років. Стартова вартість об'єкту лізингу складає 4 млн.грн. Річна норма амортизації обладнання – 16% із рівномірним щоквартальним нарахуванням. Лізинговий платіж складає 48% річних. Проведемо розрахунок лізингових платежів у таблиці 6.

Таблиця 5.7 – Розрахунок лізингових платежів згідно договору

Рік	Квартал	Залишкова вартість майна	Амортизація	Лізинговий відсоток	Лізинговий платіж
1	1	4000	160	480	640
	2	3840	160	461	620,8
	3	3680	160	442	601,6
	4	3520	160	422	582
2	1	3360	160	403	563
	2	3200	160	384	544
	3	3040	160	365	525
	4	2880	160	346	506
3	1	2720	160	326	486
	2	2560	160	307	467
	3	2400	160	288	448
	4	2240	160	269	429

Кінець таблиці 5.7

4	1	2080	160	250	410
	2	1920	160	230	390
	3	1760	160	211	371
	4	1600	160	192	352
5	1	1440	160	173	333
	2	1280	160	154	314
	3	1120	160	134	294
	4	960	160	115	275
Всього		800	3200	5952	9152

Розмір лізингового платежу, як вже зазначалось, формується як сума амортизації та лізингового відсотку, а вартість майна щоквартально зменшується на величину амортизаційних відрахувань. В кінці п'ятого року більша частина вартості обладнання була амортизована, тому вартість придбання обладнання буде становити 800 тис.грн.

Переваги лізингу для лізингоодержувача полягають в наступному:

1) можливість використання нової дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат;

2) питання фінансування і придбання обладнання вирішується одночасно. Лізинг дозволяє повне кредитування угоди;

3) не використовується позичений капітал, і в балансі підприємства підтримується оптимальне співвідношення власного й позиченого капіталу;

4) лізинг дозволяє також спочатку використати машини, а потім купити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на період його фактичної експлуатації;

5) лізингові платежі в повному об'ємі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізинго-одержувачем та знижують базу податкування прибутку;

6) порядок здійснення лізингових платежів є більш гнучким, ніж при кредитних угодах;

7) орендні платежі частіше всього фіксовані, що сприяє стабільності фінансових планів орендаря [13].

Лізинг має також деякі недоліки:

1) він може бути дорожчий від купівлі за рахунок банківської позики (наприклад, як показано у наведеному вище прикладі: відсоток лізингового платежу складав 48%);

2) лізингоодержувач, не будучи власником товару, обмежений в користуванні об'єктом, взятим в оренду;

3) у деяких випадках лізинг промислового обладнання (особливо короткотерміновий) при несприятливій кон'юнктурі може виявитися збитковим для орендатора [13, 16].

Знаючи позитивні та негативні сторони даної форми кредитування, управлінець повинен зважувати вигоди та витрати, тобто застосовувати принцип “економічного компромісу”.

## Франчайзінг

Згідно з визначенням Міжнародної асоціації франчайзінгу, “франчайзінг – це система перманентних відносин, що встановлюються між франчайзером і франчайзі, в результаті яких знання, імідж, успіх, методи виробництва і маркетинг передаються франчайзі в обмін на взаємне задоволення інтересів”.

Франчайзінг (franchise, в перекладі означає “привілея, право”) - це система передачі чи продажу ліцензій на технологію і товарний знак. Фірма (франчайзер), що має позитивний імідж на ринку та відому марку, передає на певних умовах невідомій споживачам фірмі (франчайзіату) право, тобто ліцензію (франчайз) на діяльність за своєю технологією і під своїм товарним знаком, одержавши за це певну компенсацію (дохід) [26].

Статистика поширення франчайзінгу по всьому світу є переконливим доказом його ефективності. У США частка франчайзінгу в загальному об'ємі роздрібного товарообігу складає 34%, в країнах Західної Європи – 5-12%, а кількість франчайзінгових мереж постійно зростає. Яскравим прикладом франчайзінгу є мережа підприємств “Макдональдс”, “Кодак”, “Фуджі”, “Вілла”, “ТНК-Україна”, “Лукойл-Україна”, “Альянс” та ін.

Найбільшими експортерами, що здійснюють торгівлю за угодами франчайзінгу, вважаються США, Канада, Японія, Австралія, Франція, Німеччина і Великобританія. франчайзінг у тій чи іншій формі існує більш ніж у 80 країнах.

Наприклад, за системою франчайзінгу в США працюють:

-56,3% від загального числа ресторанів швидкого обслуговування;

- 14,2% підприємств з продажу продуктів харчування;
- 13,1% ресторанів повного сервісу;
- 18,2% підприємств готельного бізнесу;
- 4,9% підприємств, що пропонують авто-послуги;
- 3,3% підприємств, що пропонують бізнес-послуги;
- 1,5% послуги на ринку нерухомості;
- 0,9% – персональні послуги [10].

У США лише 5% франчайзингових підприємств терплять невдачі в перші п'ять років, тоді як 90% інших дрібних і малих підприємств за той же період часу терплять банкрутство[10].

На інституційному рівні система франчайзингу представлена і просунута Європейською Федерацією Франчайзингу (ЄФФ), яка є некомерційною міжнародною асоціацією, заснованою в 1972 р. Її місія і основні цілі: (1) сприяння розвитку франчайзингу в Європі; (2) представлення інтересів франчайзингу в міжнародних організаціях (Європейська комісія, Європейський Парламент і т.д.); (3) просування і представлення європейського франчайзингу і його членів на міжнародній арені; (4) обмін інформацією і документацією між національними асоціаціями франчайзингу країн Європи і інших континентів.

Членами ЄФФ є Національні асоціації франчайзингу з 17 європейських країн. Федерація також приймає як членів-партнерів національні організації франчайзингу з інших, неєвропейських країн. Що стосується Центральної і Східної Європи, тільки Угорщина і Словенія – члени ЄФФ.

За словами Андрія Кривоноса, Голови Директорату Асоціації франчайзингу України, у 2012 році:

“1) банки так і не почали масово кредитувати франчайзі;

2) “здешевлення франчайзі” – на кінець року. Потенційні франчайзі висувають запити на купівлю франшиз зі своєю готовністю інвестувати між \$15-20 і 40-50 тис. Минулого року вони були готові інвестувати більше.

3) на ринок вийшла міжнародна мережа з числа ТОП-10 франшиз світу, яку довго очікували (ресторани третьої за розмірами сітки фастфудів в світі KFC.

2013 рік стане роком оновлення франчайзингу, як із точки зору самих мереж, так і з точки зору якості пропозицій загалом”[23].

У міжнародній бізнес-практиці франчайзинг приймає різні форми залежно від критеріїв, наведених на рисунку 5.11.



Рисунок 5.11 – Класифікація франчайзингу

Розглянемо сутність видів франчайзингу.

*Промисловий (виробничий).* Договір промислового франчайзингу стосується виробництва товарів. Франчайзі уповноважений за допомогою ліцензії виробляти товари під маркою франчайзера і за його підтримкою. Франчайзер має, таким чином, можливість просувати свої товари і марки без значних додаткових інвестицій. Франчайзер надає управлінські консультації, проводить навчання персоналу, подає технічну і комерційну підтримку, надає ноу-хау, право використання торгової марки та інші права на інтелектуальну власність, займається вирішенням питань, пов'язаних з рекламою. Найбільш відомими договорами промислового франчайзингу пов'язані з виробництвом таких товарів як: *Samragi, Schweppes, Coca-Cola, Pepsi-Cola.*

*Франчайзинг розподілу.* В даному випадку франчайзер є або виробником, або оптовиком, що реалізує товари під своєю маркою через франчайзингову мережу. Обов'язки франчайзера полягають в наданні консультацій, підготовці персоналу, наданні прав використання марок

товарів, що є предметом франшизи. Широко відомими франшизами в даній області є: Santal, Veritas, Unic, Yves Rocher, Christiansens.

*Франчайзинг послуг.* Франчайзинг у сфері послуг полягає в тому, що франчайзер, що володіє специфічним методом або практикою надання певних послуг, уповноважує франчайзі використовувати ці ж методи або практики в наданні таких же послуг. Найбільш поширеними франчайзинговими мережами у області послуг є: McDonald's, Pizza Hut, Fast-Foods, Hertz, Avis, Rent a car, Sheratton, Hilton, Holiday Inn.

*Прямий франчайзинг* є традиційною формою франчайзингу і полягає в тому, що франчайзер співробітничает безпосередньо зі всіма франчайзі, що діють на різних територіях і входять в його мережу;

*Майстер-франчайзинг* полягає в тому, що франчайзер підписує договір Майстер-франчайзингу (базовий договір) з підфранчайзером на певній території, а останній, у свою чергу – договори франчайзингу з множиною франчайзі на відповідній території.

*Франчайзі – засновник.* У своїй класичній формі франчайзинг не передбачає участі франчайзера в статутному капіталі. Відповідно, як засновники виступають фізичні або юридичні особи, що представляють франчайзі. Суть франчайзингу в тому і полягає, що притягуються особи, які хочуть і вміють управляти бізнесом, але вважають за краще мінімізувати підприємницький ризик за допомогою співпраці з досвідченим партнером;

*Спільне заснування підприємства.* У практиці бізнесу зустрічаються такі умови, коли перевага віддається спільній участі партнерів (франчайзі і франчайзера) в створенні підприємства-франчайзі. Як приклад таких умов можуть бути:

- нестача фінансових ресурсів у франчайзі (частка франчайзера – в грошовій формі, але частіше – у вигляді устаткування для бізнесу), бажання франчайзера одержати додаткові важелі для контролю. Звичайно частка франчайзера в статутному капіталі має становити не менше 50%, оскільки його первинною метою не є повний контроль бізнесу, тим паче, що договір франчайзингу надає йому широкі можливості в цьому напрямі;

- залучення органів місцевої влади в якості засновника. В даному випадку в заснуванні підприємства беруть участь франчайзер, з одного боку, і місцева публічна влада, з іншого. Основний ризик подібних підприємств полягає в зайвому втручанні публічного партнера в діяльність підприємств. Тому певні обмеження в цьому відношенні повинні бути обумовлені в установчих документах.

У міжнародному плані франчайзинг набув найбільшого поширення в таких сферах діяльності, як роздрібна торгівля і сфера послуг. Це пояснюється тим, що інвестиції в цих сферах невеликі і організація бізнесу “з нуля” вимагає менше часу. Що стосується виробничих підприємств, то там ситуація зовсім інша, що і зумовило передачу не всього бізнесу, а певних виробництв, технологій, патентів та ін. Відповідно, більшого поширення в даній області набули спрощені форми франчайзингу: ліцензійне виробництво, міжнародна виробнича кооперація і виробництво на давальницькій сировині.

В Україні для законодавчого регулювання комерційних справ, відомих у міжнародній практиці як “франчайзинг” і “франшиза”, використовується термінологія “комерційна концесія”. Правовідносини сторін у договорі комерційної концесії регулюються Цивільним Кодексом України.

Серед переваг франчайзера можна назвати:

- розширення бізнесу з мінімальними інвестиціями. Організація виробництва і реалізація продукції в умовах франчайзингу здійснюється набагато швидше, оскільки використовуються підприємницькі зусилля і капітал франчайзі. Іноді франчайзинг надає, таким чином, єдину можливість проникнення на зарубіжні ринки;

- отримання додаткових доходів. Платежі, здійснювані франчайзі (первинний внесок, роялті і рекламна плата) є серйозним джерелом доходів для франчайзера;

- уникнення законодавчих бар’єрів. Антимонопольне законодавство передбачає певні обмеження щодо договорів по розділенню територій між різними компаніями і узгодження цін. Система франчайзингу дозволяє обійти ці перешкоди;

- економія загальногосподарських витрат. Оскільки франчайзер потребує меншої кількості менеджерів, скорочуються і витрати, пов’язані з оплатою за їх працю, і інші загальногосподарські витрати.

Серед недоліків франчайзера можна назвати, зокрема, такі: при здійсненні помилок одним франчайзером, вони розповсюджуються на всю мережу; ймовірність погіршення взаємозв’язків з франчайзі, що може вплинути на ефективність співпраці, тощо.

## Факторинг

Поняття “факторинг”(factor) у перекладі з англійської означає “посередник”, агент.

Факторинг являє собою придбання права на стягнення боргів, на перепродаж товарів (послуг) з подальшим отриманням платежів за ними. Це різновид посередницьких операцій, згідно яких факторингова компанія (посередник/банк) за певну плату одержує право на стягнення заборгованості з покупців та перераховувати її на рахунки підприємства. Одночасно з цим посередник кредитує оборотний капітал клієнта і бере на себе його кредитний і валютний ризики.

Прийнято вважати, що перші факторингові операції з’явилися в господарському обліку в Радянському союзі наприкінці 80-х років. В Україні факторинг почав застосовуватись з 1992 року.

Основними законодавчими актами, які здійснюють регулювання факторингових операцій, є Господарський кодекс України, Закон України “Про банки та банківську діяльність”, Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”, тощо.

Аналіз факторингового законодавства України показав, що більша частина факторингових послуг контролюється банками, рідше-компаніям, що підпорядковуються банкам, зовсім незначний обсяг операцій здійснюється самостійними компаніями.

Взаємовідносини між особами, що зазвичай є фігурантами операції факторингу наведені на рисунку 5.12.

Особливістю факторингових операцій є те, що посередник купує боргові вимоги (рахунки фактури) та зобов’язується негайно виплатити 80% вартості відфактурованих поставок.



Рисунок 5.12 – Схема операцій факторингу

Щодо решти суми, то вона буде відшкодовуватись у договірному порядку та у встановлені терміни (не залежно від її виплати боржником).

Розмір плати за послуги фактора, що стягується з клієнта, в загальному вигляді може складатись з:

- комісії за факторингове обслуговування - здійснення обліку, страхування, тощо. В деяких країнах комісія може становити від 0,5 до 3% річного обороту постачальника; плата за облік рахунків – 0,1 до 1%. Розмір даної суми визначається є гнучким та знаходиться в залежності від впливу багатьох факторів, серед яких обсяги виробничої діяльності клієнта, величини кредитного ризику, платоспроможності покупців, особливостей ринку кредитних послуг конкретної країни;

- оплати за облікові операції, що передбачають дострокове надання коштів постачальнику. Розмір даної оплати на 2-4% вище за ставку короткострокового кредитування для підприємств подібним обігом та платоспроможністю[16, с. 209].

За даними “Простобанк Консалтинг”, умови фінансування факторинговими компаніями України, можна представити у вигляді таблиці 5.8.

Таблиця 5.8 - Умови фінансування факторинговими компаніями станом на червень 2012 р.[24].

Факторингова компанія	Ліміт фінансування, від суми наклад	Тариф, від суми фінансування
АУЗ Факторинг	70-80%	12-13% річних + одноразова комісія від 0,5%
AV Group	50-85%	0,07% на добу + 30 грн. за кожну дебіторську накладну
Арма Факторинг	80%	24%-29% річних, без регресу + 3% від су накладної
Рітейл-Кепітал	80-90%	0,13% на добу
Європейська факторингова компанія розвитку	95%	0,05% на добу + 0,5% на місяць

Специфіка здійснення зовнішньо-економічних операцій обумовлює деякі особливості факторингу підприємств, що здійснюють

міжнародну діяльність. Серед причин даного явища можна назвати наступні:

По-перше, при здійсненні експортних операцій значно зростає кредитний ризик експортера. Це обумовлене важкістю оцінки платоспроможності іноземного покупця, необхідністю врахування впливу політичної та економічної ситуації в країні-імпортері, тощо;

по-друге, виникнення валютних ризиків завдяки фігуруванню двох та більше валют.

Це все призводить до створення більш жорстких вимог з боку фактора до експортера. Крім того, порівняно збільшується коло учасників факторингу зовнішньо-економічних операцій, ними стають: постачальник, покупець, імпорт-фактор (банк або імпортерна фактор-фірма) та експорт-фактор (банк або експортна фактор-фірма).

У міжнародній торгівлі застосовуються чотири моделі факторингу:

- дво факторну;
- прямий імпортний;
- прямий експортний;
- “бек-ту-бек” (back-to-back).

Найбільш вживаним вважається *двофакторний* (“ланцюговий” або “дволанковий”) факторинг, у якому приймають участь два фактора – один у країні експортера, другий – у країні імпортера. Ці фактори взаємодіють на підставі договору, зазвичай змішаного, що поєднує елементи договору субкомісії та купівлі-продажу.

Класична двофакторна схема складається з наступних етапів:

- 1) запит ліміту/забезпечення ризиків.

Експортер запитує у свого експорт-фактора суму, що підлягає забезпеченню. Експорт-фактор запитує в імпорт-фактора необхідний ліміт. Імпорт-фактор перевіряє імпортера і надає експорт-фактору гарантії. Далі експорт-фактор дає експортеру дозвіл на ліміт, після чого здійснюється продаж документів.

- 2) Поставка/розсилання фактури.

Експортер постачає товар або послугу і передає копію рахунку експорт-фактору, а той посилає її імпорт-фактору. Одночасно з товаром експортер направляє імпортеру рахунок з позначками про переуступку.

- 3) Фінансування.

Після поставки товару або послуги, експорт-фактор фінансує експортера в межах 70 - 90% повної первісної фактурної ціни.

- 4) Оплата.

Імпортер здійснює 100%-вий платіж імпорту-фактору, а той перераховує отриману суму експорт-фактору. Експорт-фактор переводить експортеру не профінансованими частину вимог (10% - 30%) за вирахуванням вартості факторингових послуг.

Імпорт-фактор приймає на себе ризики імпортера, перевіряє його платоспроможність та гарантує експорт-фактору оплату наданого експортером товару. Якщо імпортер не оплачує товар, імпорту-фактор оплачує його.

В свою чергу, експорт-фактор приймає на себе ризики, пов'язані з постачанням товару експортером та при необхідності кредитує експортера, не чекаючи одержання оплати від імпортера або імпорту-фактора.

Двофакторна модель факторингу має перевагу перед іншими: для компанії, яка обслуговує імпортера, боргові вимоги є внутрішніми, а не зовнішніми, як для факторингової компанії експортера. Однак, даний факторинг є достатньо громіздким і припускає високі витрати з боку сторін.

Великими транснаціональними корпораціями створена розгалужена мережа спеціалізованих філій для факторингового обслуговування підприємств у різних країнах. На міжнародному рівні діє асоціація "Фекторз чейн інтернешл", членами якої є 95% факторингових компаній з 40 країн світу.

Наступною моделлю є прямий імпортуний факторинг, завдяки якому здійснюється забезпечення платежів та виконується наступна послідовність дій:

- 1) запит ліміту/забезпечення ризиків;
- 2) поставка/розсилання фактури;
- 3) оплата.

Між експортером та фактор-фірмою країни-імпортера підписується угода про переуступку першому боргових вимог по даній країні, здійснюючи страхування кредитного ризику, облік та інкасування вимог, які є для факторингової компанії внутрішніми. Кредитування закордонного експортера в іноземній для факторингової компанії валюті є достатньо проблематичним, тому домовленість про попередню оплати зустрічається в подібних угодах надзвичайно рідко.

Відмінною рисою прямого екпортуного факторингу є те, що серед його суб'єктів відсутня факторингова фірма в країні-імпортері. Це, в свою чергу обумовлює виникнення певних складнощів при визначенні кредитоспроможності іноземних клієнтів. Задля страхування власних

ризиків, експорт-фактор може звернутися до товариств по страхуванню кредитів в країні-імпортері або заручитися підтримкою державних організацій.

При здійсненні факторингу “бек-ту-бек” відбувається фінансування фінансових вимог концернів.

Підкреслимо, що загальними рисами факторингу зовнішньоекономічних операцій є відсутність права регресу до постачальника на експорт; спеціалізація факторингових компаній на ринку однієї країни або певної продукції.

Серед причин, що стримують розвиток факторингу в Україні можна назвати: нестача інформації, нестача кваліфікованих фахівців, невизначеність законодавства, несприятливий імідж, що склався у факторингу раніше через підміну його визначення та багато інших[12].

### **Форфейтинг**

Форфейтування з'явилося у відповідь на постійно зростаючий попит на міжнародні кредити, який не задовольнявся. На початку 60-х років, коли почав формуватися механізм форфейтингу, ринок продавців товарів виробничого призначення поступово перетворювався на ринок покупців цих товарів. Значний розвиток міжнародної торгівлі супроводжувався посиленням тенденції зростання вимог імпортерів подовжити термін традиційного 90 - 180-денного кредиту. Відродження торговельних відносин між країнами Західної та Східної Європи та зростаюча значущість у світовій торгівлі країн Азії, Африки та Латинської Америки створили багато фінансових перешкод для західних експортерів. Виникнення цих нових ринків припало на час, коли обтяжуючі інвестиційні зобов'язання фірм, що експортують, перешкоджали фінансуванню ними середньострокових кредитів постачальника за рахунок власних коштів. Банки, що існували тоді, були не в змозі запропонувати послуги, яких потребували експортери.

Швейцарія, яка традиційно виступала значним банківським центром та мала багаторічний досвід у фінансуванні міжнародної торгівлі, стала одним з перших центрів та ринків форфейтування.

На сьогодні одним з основних центрів здійснення форфейтингових угод є Лондон, оскільки експорт багатьох європейських країн вже давно фінансується лондонськими банками. Значна частина форфейтингового бізнесу сконцентрована також у Німеччині.

*Форфейтинг* (англ. *forfeiting*) — це спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером (комерційним банком чи спеціалізованою компанією) з виключенням права регресу (зворотної вимоги) [18]. Слово “*afor-fait*” французького походження і означає в дослівному перекладі “відмову від прав”.

Форфейтинг має багато спільного з “експортним факторингом”. Відмінністю є те, що факторинг вважається короткостроковим інструментом фінансування, форфетування - від 180 днів до 5 років, тобто форфейтинг можна трактувати як середньо- та довгостроковий спосіб кредитування зовнішньоекономічних операцій.

На практиці форфейтинг як вид кредитування зовнішньоекономічних операцій може здійснюватися у формі викупу в експортера векселів та інших боргових вимог, акцептованих імпортером. Іншими кредитними документами, також придатними для форфейтування, є рахунки дебіторів і відстрочені зобов'язання по акредитиву.

Форфейтинг, як правило, здійснюється за участю банківської установи і розглядається як одна з форм трансформації комерційного кредиту в банківський.

Суб'єктами форфейтингової операції є:

- експортер (продавець);
- імпортер (покупець);
- форфейтер (банк);
- гарант.

На відміну від операції факторингу, вартість якої визначається за методикою контокорентного кредитування, вартість форфетування включає комісійну винагороду та дисконт. Причому метод дисконтування застосовується не лише щодо вимог, оформлених векселем, а й стосовно інших боргів. Ставка дисконтування залежить від багатьох факторів: кредитоспроможності боржника, наявного кредитного забезпечення, строків погашення боргових зобов'язань, попиту та пропозиції на ринку форфейтингових послуг, середніх ставок на кредитному ринку.

Основними оборотними документами, що використовуються як форфейтингові інструменти, є векселі.

Переважання цих форм боргових документів визначається такими міркуваннями:

- популярність, тому що ці види зобов'язань існують в усьому світі із давнини. Багаторічний досвід користування такого роду

документами веде до значного полегшення спілкування сторін-учасників і, як правило, сприяє швидкому і безперешкодному здійсненню операцій;

- узгоджена на міжнародному рівні правова основа закладена Міжнародною конвенцією про комерційні векселі, (прийнята Женевською конференцією в 1930 р.). Ця конвенція — чіткий кодекс практичних дій. Хоча вона підписана лише представниками країн-учасниць, там були розроблені принципи, пізніше прийняті зовнішньоторговельним законодавством більшості держав.

Іншими кредитними документами, також придатними для форфейтування, є рахунки дебіторів і відстрочені зобов'язання по акредитиву.

Велика частина векселів, які продаються на вторинному форфейтинговому ринку, є товарними. Тому у випадку пропозиції фінансових паперів обов'язковим вважається попереднє письмове попередження про це. Якщо ця умова порушена, покупець фінансових паперів має право зажадати анулювання угоди.

Механізм форфейтингу використовується у двох основних видах угод:

- у фінансових угодах – з метою швидкої реалізації довгострокових фінансових зобов'язань;

- в експортних угодах – для сприяння надходженню коштів експортеру, що надав кредит імпортеру.

Метою форфейтингової угоди є:

-для покупця – придбання товару в кредит, крім ціни товару він сплачує відсотки за кредит;

-для продавця – одержання при врахуванні векселів суми, що дорівнює ціні товару;

-для банку – одержання доходу у виді дисконту при врахуванні партії векселів.

Договори форфейтування укладаються переважно в доларах США, євро, швейцарських франках. Враховуючи обмеження щодо строків розрахунків в іноземній валюті, які діють в Україні, обмежуються і можливості стимулювання експорту на основі надання комерційних позичок, а отже, звужуються рамки використання форфейтингу.

Форфейтування служить юридично найбільш поширеним засобом рефінансування зовнішньо-торговельного комерційного кредиту.

Найважливіші переваги форфейтування для експортера пов'язані, у першу чергу, із повним перенесенням валютних, комерційних,

політичних, переказних і інших видів ризику та форфейтера (банк), що робить форфейтування найкращим для продавця (таблиця 5.9)

Таблиця 5.9 – Переваги та недоліки форфейтування для різних учасників операцій [16]

Переваги	Недоліки
<b>Експортер</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- фіксована ставка;</li> <li>- фінансування без права регресу на експортера;</li> <li>- відсутність витрат часу і грошей на управління боргом;</li> <li>- відсутність ризиків;</li> <li>- простота оформлення документації;</li> <li>- конфіденційний характер даних операцій.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- необхідність знати законодавство країни імпортера;</li> <li>- можливість виникнення ускладнень у випадку, якщо імпортер пропонує гаранта, що не влаштує форфейтера;</li> <li>- більш висока, ніж при звичайному комерційному кредитуванні, маржа форфейтера.</li> </ul>
<b>Імпортер</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- простота і швидкість оформлення документації;</li> <li>- можливість одержання продовженого кредиту по фіксованій процентній ставці;</li> <li>- можливість скористатися кредитною лінією в банку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зменшення можливості одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією;</li> <li>- необхідність платити комісію за гарантію.</li> </ul>
<b>Форфейтер</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку;</li> <li>- більш висока маржа, ніж при операціях кредитування;</li> <li>- простота і швидкість оформлення документації.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність права регресу у випадку несплати боргу;</li> <li>- необхідність знання вексельного законодавства країни імпортера;</li> <li>- відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта;</li> <li>- необхідність нести всі процентні ризики до закінчення терміну векселів;</li> <li>- неможливість зробити платіж раніше терміну;</li> <li>- ризик трансферту;</li> <li>- ризик коливання валютних курсів</li> </ul>
<b>Гарант</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- простота оформлення угоди;</li> <li>- одержання комісії за свої послуги.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- абсолютне зобов'язання оплати гарантованого їм векселя.</li> </ul>

## ВИСНОВКИ

Отже, такі на сьогодні є фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності. Значна частина вчених-економістів і практиків наголошують на таких недоліках у фінансових аспектах зовнішньоекономічної діяльності:

1. Висока ризикованість експортної діяльності, пов'язана з коливаннями валютних курсів, недостатньою інформацією про ситуацію на зовнішніх ринках.

2. Нестабільність економічної ситуації в державі.

3. Непослідовна і не завжди адекватна ринковим умовам господарювання податкова, митна, фінансово-кредитна політика.

4. Відсутність системної державної підтримки експортної діяльності.

5. Нерозвиненість системи кредитування і страхування експортної діяльності.

6. Відсутність дієвих джерел фінансування оновлення технічного апарату і поповнення обігових коштів підприємств та інші.

Як бачимо доволі багато проблем повинні вирішуватись на макрорівні, тобто державними інститутами. Не можна сказати, що держава не реагує на запити підприємств-експортерів. Для їх вирішення задіяно навіть міністерство зовнішніх справ, пріоритетним напрямком в діяльності якого стало створення сприятливих умов на зовнішніх ринках для українських експортерів.

У Верховній Раді зареєстровано проект закону "Про державну підтримку експортної діяльності", у якому зазначено, що метою підтримки національного експорту зокрема є:

– упровадження сучасних фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі та механізмів державної підтримки експорту;

– захист українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат;

– поліпшення доступу українських виробників-експортерів до обігового капіталу та інвестицій у основні фонди.

Для цього пропонується створення спеціалізованого банку для надання експортних кредитів українським експортерам для здійснення операцій згідно укладених договорів з одночасним страхуванням їх від ризиків. Останнє буде здійснювати спеціалізована фінансова установа страхування експорту. Кошти на фінансування діяльності Страхової

установи повинні обліковуватись на спеціальному рахунку державного казначейства. Для забезпечення державної підтримки страхування, кредитування і гарантування експорту щорічно у загальному фонді державного бюджету повинні передбачатися видатки на відповідний рік.

Але слід підкреслити, що такі заходи ще лише пропонуються до впровадження, ще не розроблений механізм для приведення їх у дію і до того ж вони будуть застосовуватись в основному для великих експортоорієнтованих утворень, а для середніх і малих підприємств будуть недосяжні.

Отже наші пропозиції зводяться до наступного. Для зниження ризикованості і успішності ЗЕД необхідно розширити спектр консультаційних послуг, які б надавалися підприємствам за невелику плату. Це підвищить інформованість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності щодо можливостей їх виходу на ті чи інші зовнішні ринки, про існуючі ризики на них, про доступні джерела фінансування та умови отримання кредитів.

Необхідно максимально спростити процедури митних оформлень, зменшити рівень бюрократизації та корупції в цій сфері.

На особливо важливих напрямках експортної діяльності держава повинна підтримувати підприємства, приймати участь у їх кредитуванні на основі покриття частини процентної ставки комерційного банку.

Тобто тільки збалансована фінансова політика у напрямку фінансової підтримки ЗЕД підприємств зможе підвищити її ефективність.

## ЛІТЕРАТУРА:

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами регіону за 1996-2011 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/zez/gsztt\\_r.htm](http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/zez/gsztt_r.htm)

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами регіону за 1996–2011 роки [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з найбільшими країнами-партнерами за січень–серпень 2012 року [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 15 жовтня 2012. – №197 / Режим доступу <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>

Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області у 2008 році. [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 29

січня 2009. – № 11-02-33/20 / Режим доступу : <http://statbrd.ic.km.ua/ukr/index.htm>

Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області у 2010 році [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 17 лютого 2011. – № 36 / Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>

Капітальні інвестиції в Хмельницькій області за 2011 рік [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 13 квітня 2012. – № 34 / Режим доступу <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>

Капітальні інвестиції в Хмельницькій області за січень–березень 2012 року [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 30 травня 2012. – № 92 / Режим доступу <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>

Офіційний рейтинг банків України за показником “активи” [Електронний ресурс] / Режим доступу <http://banker.ua/officialrating/active/active/11/2012/>

Офіційний рейтинг банків України за показником “кредитно-інвестиційний портфель” [Електронний ресурс] / Режим доступу <http://banker.ua/officialrating/investment/credit/11/2012/>

Прямі інвестиції Хмельницької області у січні–березні 2012 році [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 16 травня 2012. – № 67 / Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>

Підсумки діяльності лізингодавців за 2011 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/leasing/>

Підсумки діяльності лізингодавців за 2 квартал 2012 року [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/leasing/>

Підсумки діяльності лізингодавців за 3 квартал 2012 року [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.leasing.org.ua/ua/leasing/>

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Хмельницьку область на 31.12.2011р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/statinf/zez/piir/piir0112.htm>

Про внесення змін у деяких законодавчих актів України щодо факторингу : Закон України від 09.09.2010 № 2510-VI. [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/T102510.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T102510.html)

Про лізинг : Закон України ( 723/97-ВР ) // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №16. – С. 68.

Про внесення змін до Закону України “Про лізинг” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 15. – С.231.

Про фінансовий лізинг : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – №15. – ст. 231.

Про банки та банківську діяльність : Закон України від 7.12.2000 р. №2121 –III (у редакції від 16.10.2001) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – №5. – С.30.

Рейтинг лізингових компаній за результатами третього кварталу 2012 [Електронний ресурс] / Режим доступу <http://www.leasing.org.ua/ua/rating/Q32012/>

Господарський кодекс України (із змінами) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №18, №19-20, № 21-22. – ст.144. / Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), – 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, – ст. 112. [Електронний ресурс] Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Статистичний щорічник Хмельницької області за 2008 рік / за редакцією В. В. Скальського // Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області., 2009. – 442 с.

Статистичний щорічник Хмельницької області за 2009 рік / за редакцією В. В. Скальського // Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2010. – 447 с.

Статистичний щорічник Хмельницької області за 2010 рік / за редакцією В. В. Скальського // Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2011. – 432 с.

Американская статистика франчайзинга [Електронний ресурс] / режим доступу : [http://www.fransh.ruhttp://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T102510.html](http://www.fransh.ruhttp://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102510.html)

Гриценко М. П. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні [Електронний ресурс] / М. П. Гриценко // Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/Vsnau/2010\\_2/13Gricenko\\_M.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2010_2/13Gricenko_M.pdf)

Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент / І. І. Дахно – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.

Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник для студентів вузів / Г. М. Дроздова — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 247 с.

Костюченко В.М. Факторингові операції в системі фінансово-правового забезпечення зовнішнь-торгівельної діяльності / В. М. Костюченко // Міжнародний збірник наукових праць. — 2010. — № 3(18). — С.138-144.

Малимоненко Р. А. Особливості вітчизняного факторингу / Р. А. Малимоненко // Правовий вісник академії банківської справи. — 2010. — №1 (3). — С.71-75.

Міжнародні фінанси : навчальний посібник / О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць за аг.ред.д.е.н., проф. О.М.Мозгового. — К. : КНЕУ, 2005. — 557 с.

Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підручник / Л. В. Руденко. — К. : ЦУЛ, 2007. — 632 с.

Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник / О. О. Терещенко. — К. : КНЕУ, 2003. — 554 с.

Кривонос А. “Менше, але частіше” – правило №1 для франчайзерів у 2013 році / А.Кривонос [Електронний ресурс] Режим доступу <http://vlasbiz.net/news/detail/1429>